# 2024年企业内部竞聘通知(三篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-09-28

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。企业内部竞聘通知篇一因您在...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**企业内部竞聘通知篇一**

因您在试用期间，未能完成公司的绩效考核，违背了公司聘用原则，经慎重研究，特此向您转达《解聘书》。

在接获此《解聘书》的60分钟以内，您应该依次完成下列程序：

1. 向您所属部门的主管移交由您保管的公司的相关文件、资料及您的工作日志，并对必要的工作询问做出解释;

2. 向您所属部门的主管缴还办公设备及办公用品并获得验收签字;

3. 向财务部领取您尚未兑现的薪酬。

部门经理签字：

行政副总签字：

我们希望您并不对此次事件过于内疚，同时，我们亦真诚地希望您能够：在今后的职业生涯中，获取更高职业成就。

xx有限公司

年 月 日

**企业内部竞聘通知篇二**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

不管等待我的将是怎样的结果，但我能够参加这次竞聘的时候，就已经感到了十分的荣幸和幸福了，我应该感谢单位的各位领导，他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶我走上了干事业的征程，应该感谢在座的各位领导和评委，你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力，充满信心地参与竞聘。

第一，我有充沛的激情和自信。今年25岁的我，不仅有健全的体魄、充沛的精力，而且有青年人特有的朝气与工作激情。同时，我还有勤奋，朴实无华的品格。更重要的一点，就是我虚心好学，富有责任心、上进心，我能全身心地，投入我所热爱的农行事业、关心农行发展。这些，都使我对工作始终充满着激情与自信、对未来充满了憧憬和希望。

第二，我有较强的文字能力。我从小爱好文学，在学生时代，我就十分喜欢阅读、写作。进入农行，在做好本职工作的同时，充分发挥自己的特长，作为一名支行信息报道员和兰江导报通讯员，我立足本所，心系农行，通过大量的通讯报道反映我行的时事动态，去年获得了支行信息宣传报导第二名，多次在报纸上宣传我们农行，去年还荣获支行工会积极分子荣誉。

第三，多年的综合柜员岗位锻炼了我的能力，健全了我的品格，提高了我的专业工作能力。在实践历练中，我深知作为一名合格的金融工作者，不仅要有较强的政治素质、过硬的业务工作能力，而且要有积极健康的心态、良好的品德和品格。做事必须先学会做人。参加工作后，我时常告诫自己：对农行要忠诚、做人要重德、为人要坦荡、待人要诚恳、处事要谨慎、工作要勤奋。并把忠于事业化作不懈追求的实际行动。坦诚地说，通过几年的磨练，我真切的感受到综合柜员确实是一个锻炼和提高综合素质的岗位，真正做好这项工作，必须付出艰辛的努力。俗话说“板凳座得十年冷，文章不写半句空”，做人、做事业都如此，因此在工作中，我能主动应对，热情服务，受到客户的好评。

第四，我有丰富的成长历程。从高中到大学，我非常注重自己的能力锻炼，通过勤工俭学，丰富自己的实践经验，增强了组织能力、社交能力和适应能力。从参加农行工作的那天起，我便深深地爱上了农行这份工作。我坚持干一行、爱一行、钻一行、精一行。在基层营业所工作，每一点进步，对我来说受益匪浅、终身难忘。我经常这样想，组织的培养、领导的关爱以及同事们的关心与帮助，使我一步一步走到了今天。我只有将心中这份感念之情常存于心，不懈地追求、努力地工作，才能报答多年来领导和同事们的教育、培养和关爱。

“好风凭借力，送我上青云”。我愿意借这次竞聘的东风，扬起达到胜利彼岸的风帆，但我又深深知道，竞争就有风险，如果我不能被聘用，将保持一颗平常心，一如既往，干好本职工作，在平凡的岗位上干出业绩，为银行事业的壮大发展做出贡献。

谢谢大家!

**企业内部竞聘通知篇三**

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好!

首先感谢领导提供了这样一个机会，也感谢同事们在工作中对我的信任和支持。(个人简介)。每一次竞聘不仅是一次展示自我、认识自己的机遇，更是一次相互学习、相互交流的机会。

今天我竞聘的岗位是分公司经理。我清楚地认识到，要成为一名合格的经理不容易，做为一个单位的负责人，不仅要有实干精神，还要善于谋略;不仅要熟悉本单位的业务，还需要有广博的知识;不仅要有高超的组织管理水平，而且还需要有良好的人际沟通能力。我之所以要竞聘这个岗位，是因为我觉得我完全有能力胜任这项工作。因为我认为自己具备以下几个方面的有利条件：

1、本人具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。做为领导，必须先做好人。一个领导无能，最多是件次品，而一个品德不好的领导，则是危险品。

2、目前的市场营销其实主要就是关系营销。我出生在，家住在，对地理环境及政府机关的领导、工作人员都比较熟悉，我坚信在我和全体职工的共同努力之下，肯定能协调好与各级政府机关之间的关系，把联通公司的业务向纵深方向发展。

3、我有饱满的工作热情。我将用百分之百的热情投入到工作当中去，让公司的业绩更上一层楼。

目前，我认为分公司的工作主要有以下几点不足：

1、营销渠道开发的比较窄，与县委、县政府及各部、委、办、局、场、乡、镇沟通得不够理想，没有形成网络，与竞争对手相比没有绝对优势。

2、合作营业厅的积极性和主动性还没有完全发挥出来。

3、工作人员的业务知识、服务意识和服务态度还有待于提高。

如果能够得到领导和同志们的信任，在这次竞聘中我能有幸当选的话，我将会从以下三个方面着手工作：

第一开拓发展。小平同志曾经说过：“发展才是硬道理。”我们要从发展入手，拓宽销售渠道，加大宣传力度。首先，分公司有一个自有营业厅和十四家合作营业厅及六家核心代理商。由于他们分别座落在每个乡镇的中心位置，地理位置非常优越，所以要通过他们加大对各乡镇及周边农村的宣传，逐步完成各合作厅的村级代办，使我们联通公司的业务真正的进入到每一村、每一户，真正做到家喻户晓。其次，通过本人在当地的人际关系网，汇同代理商一起同各级政府机关搞好关系，逐个沟通、逐个推进、逐个攻破，争取使大部分机关单位都成为我们公司的集团用户。使分公司在完成明年移动gsm业务收入1350万元和cdma业务收入450万元基础上，更上一个台阶。

第二提升服务。树立以客户为中心，全心全意为客户服务的经营理念。对自有营业厅和合作营业厅的工作人员定期进行培训，通过培训提高营业人员的服务意识，改变服务观念，提升公司形象，力争让每一个客户高兴而来，满意而归。另外，要处理好重大投诉事件。每一次投诉，都是对我们工作的监督和鞭策，一定要按照公司的制度，在规定的时间内处理完毕，不躲避、不推诿。给客户一个满意的答复。

第三加强管理。没有科学的管理企业就不会有生机，不会有活力。因此，要切实加强公司内部管理，进一步完善规章制度和培训计划，加强纪律监督，定期组织学习和培训，提高所有工作人员的业务水平，加大考核力度。使每个员工都做到纪律严明，形象良好，谈吐适度，为联通公司创造更加完美的形象，使分公司成为一个更加团结，更具战斗力的一个集体。

空谈误事，实干兴邦。我虽然没有什么豪言壮语，也没有什么搏大精深的施政纲领。但我深知事业如山，同时我也清楚自己还有不适应这个职位的另一面。但我相信有在座的各位领导、各位同事的帮助、支持和配合，我有信心、有能力出色地做好这项工作，当好一名称职的分公司经理。

坦诚地说，我关注竞聘结果，渴望参与成功。但我更重视参与的过程，因为对于我来说，参与的过程有时可能比结果更为重要。我想无论竞聘成功与否，都不会改变我对事业的执著，更不会改变我对在座各位的尊重与热爱。

“给我一次机会，我将还您十分精彩!”这就是我永恒不变的信念和这次竞聘的诺言。最后，祝大家身体康健、万事顺随!祝愿我们联通公司明天会更好!

谢谢大家!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找